

Durée :

42h soit 6 jours

Présentiel

Dates :

Sur demande

Lyon, Roanne, Voiron
En intra entreprise

Tarif :

Inter : 390€ ht/jour/stagiaire

Effectif minimum 5 participants

En intra, contactez-nous !

Pour qui ?

Directeurs, responsables grands comptes, ingénieurs d'affaires...

Prérequis :

Aucun prérequis

Objectifs de la formation :

- Développer ses comptes stratégiques

Compétences visées :

- Développer ses qualités de Key Account Manager
- Réaliser un diagnostic stratégique
- Formaliser et construire son Account Business Plan et son plan d'action
- Management dans son entreprise, les équipes, la relation client
- Identifier les clés de succès d'une négociation
- Apprendre la négociation quand et comment
- Développer son leadership

Délai d'accessibilité : Sous 7 jours après inscription

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Méthode interactive
- Des exercices d'application permettant la mise en oeuvre concrète
- Des échanges de pratiques
- Apports théoriques illustrés par des échantillons et supports vidéos
- Remise de documents pédagogiques



Sur mesure



Plateforme LMS

Modalités d'évaluation :

- Exercices pratiques
- Mises en situation

Modalité de validation :

Attribution d'une attestation de formation
Maya Campus

 **Aller plus loin :**

Adaptation du programme selon votre niveau de départ et de vos objectifs sur simple demande

**Débouchés :**

Responsable comptes clés, chargé d'affaires...